

Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych

Warto pamiętać o technice negocjacji, szczególnie kiedy zasiadasz z klientem do rozmów o ważnym kontrakcie

Wersja warsztat: grupa do 20 osób

Wersja wykład wspomagany: grupa ponad 20 osób

Wersja szkolenie indywidualne 1 na 1

Szkolenie warsztatowe dedykowane wszystkim pracownikom odpowiedzialnym za prowadzenie negocjacji. Oparte o strukturę negocjacji, krok po kroku prowadzi uczestnika przez fazy rozmów negocjacyjnych, sposoby rozpoznawania oczekiwań strony negocjującej. Celem warsztatu jest pokazanie sedna negocjacji i celu, który jest składową potrzeb dwóch negocjujących stron.

Charakter negocjacji opiera się w dużej mierze o umiejętność przewidywania kroku strony przeciwnej. Negocjacje to rozgrywka, odbywająca się pomiędzy poziomem mentalnym a werbalnym. Każdy ruch, zdanie wywołuje reakcje strony. Dodatkowa korzyść płynąca z uczestnictwa w warsztacie to zapoznanie się ze sposobami radzenia sobie w negocjacjach trudnych, czyli: pod presją, związanych z manipulacją, stosującą techniki podstęp.

Korzyści ze szkolenia

- Umiejętnie poprowadzisz negocjacje w różnym stopniu trudności
- Poznasz jak dzięki negocjacjom budować stałe partnerstwo
- Rozpoznasz oczekiwania partnerów w rozmowie

Zapytaj o szczegóły i koszt:



biuro@szkolainspiracji.pl



792 92 92 92

lub zostaw nam wiadomość, postaramy się odpowiedzieć w przeciągu 24 h.